

## ПІДГОТОВКА ІНФОРМАЦІЇ ПРО СТАРТАП ДЛЯ ЗАЛУЧЕННЯ ВЕНЧУРНОГО ФІНАНСУВАННЯ

Ні для кого не є секретом, що будь-яке починання вимагає інвестицій. Залежно від того з чим воно пов'язане, інвестиції можуть приймати різну форму: праця людей, право безкоштовного користування приміщенням, пільгове оподаткування і звичайно гроші.

Найбільш гостро потребують інвестицій стартапи – нещодавно створені компанії, що знаходяться у стадії розвитку чи дослідження перспективних ринків. Як правило, перші кроки зі створення бізнесу їх засновники роблять за власний кошт, але вже зовсім скоро потреба у фінансуванні збільшується настільки, що стає необхідним залучення коштів ззовні. На початкових етапах розвитку зовнішніми джерелами фінансування є бізнес-ангели та венчурні фонди. При чому і ті, і інші поряд з фінансуванням проектів, надають також інформаційну підтримку щодо розвитку бізнесу – так звані, галузеві компетенції.

У світі бізнесу немає друзів. Тому для залучення фінансування під проект слід переконливо довести його затребуваність, перспективи росту, здатність команди проекту реалізувати його. Вимоги щодо змісту інформації про проект потенційні інвестори висувають подібні. Типовим є такий набір розділів:

- загальний опис проекту (що планується виробляти або які послуги будуть надаватися);
- цільова аудиторія та аналіз ринку (хто буде споживачами, якою є загальна кількість потенційних споживачів; чи є конкуренти, у чому полягають їх сильні та слабкі сторони);
- схема монетизації (яким чином проект буде заробляти);
- способи просування продукції (які заходи слід застосувати для успішного просування продукції на ринок);
- виробничий план (яке обладнання необхідне для виробництва продукції; яка сировина, де її будуть купувати; чи є спеціалісти, які будуть задіяні безпосередньо у виробничому процесі; для інноваційних проектів дуже важливою є наявність власних патентів та ліцензій);
- фінансовий план (яка сума інвестицій потрібна для запуску проекту; протягом якого часу слід вкласти ці гроші; як швидко проект вийде на самоокупність, коли повернуться інвестиції; якою є структура поточних витрат; грошові потоки по проекту на найближчі три роки);
- аналіз ризиків (які події чи дії третіх осіб можуть стати на заваді розвитку проекту; яким чином можна мінімізувати ризики).

Розглянемо більш детально складові опису у порядку їх важливості для потенційного інвестора. На перше місце варто поставити ринок – джерело грошових надходжень. Чим більшим є потенційний ринок, тим краще. Проведений нами аналіз інвестиційних портфельів кількох найбільш інвестиційних фондів на пострадянському просторі продемонстрував прихильність інвесторів до стартапів орієнтованих на споживчий ринок. Інвестору потрібна масовість, масштаб, широкі можливості зростання.

Другою за важливою характеристикою проекту є схема його монетизації. Перш за все вона повинна бути зрозумілою. Вона не обов'язково має бути прямою, проте має бути чітко зрозуміло звідки будуть надходити гроші. Наприклад, організація туристичних поїздок передбачає пряму схему монетизації: туроператор надає послуги, а клієнти сплачують за них. На ринку ж інтернет-стартапів ситуація є дещо складнішою. Справа в тому, що користувачі комп'ютерів у країнах колишнього Радянського Союзу дуже звикли до використання піратських програмних продуктів, а також безкоштовних інтернет-ресурсів і їхня ментальність чинить опір сплаті коштів за «безкоштовні» речі. З описаної ситуації було знайдено досить елегантний вихід, який зараз масово використовується на ринку. Стандартом стала схема створення зручного безкоштовного сервісу для виконання певних задач. Паралельно розробляється більш зручна та функціональна його версія, яка вже передбачає купівлю ліцензії чи сплату щомісячної орендної плати. Користувачі звикають до зручного сервісу і по мірі зростання власних потреб приходять до необхідності покупки комерційної його версії.

Третім за важливістю є фінансовий план. Інвестор бажає чітко зрозуміти наскільки швидкими темпами планується розвивати проект, який обсяг інвестицій буде потрібен у найближчий час. Для венчурних фондів та бізнес-ангелів дуже важливим є строк виходу із проекту, коли той буде продано стратегічному інвестору. Зазвичай цей строк складає 3-5 років.

Перелічені вище складові за великим рахунком на 80% визначають яке рішення щодо вкладення коштів буде прийнято потенційним інвестором. Що стосується виробничого плану, способів просування продукції на ринок та можливих ризиків, то ці відомості відіграють другорядну роль. Передбачаються, що автори проекту є спеціалістами у організації виробництва або наданні послуг. Крім того, інвестори ніколи не вкладають кошти у те в чому самі не розбираються. Всі вони є висококласними спеціалістами у своїй галузі.

Підводячи підсумки, слід зазначити, що практично будь-який стартап може розрахувати на залучення коштів від інвесторів за умови правильної подачі проекту на розгляд.

Карпіщенко, О. О. Підготовка інформації про стартап для залучення венчурного фінансування [Текст] / О. О. Карпіщенко // Маркетинг інновацій і інновації у маркетингу : збірник тез доповідей VII Міжнародної науково-практичної конференції, 26-28 вересня 2013 р. / Відп. за вип. Ю.М. Гладенко. - Суми : ТОВ "ДД "Папірус", 2013. - С. 126-127.